

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**BARREIRAS TÉCNICAS AO COMÉRCIO
INTERNACIONAL: Impacto sobre exportações
brasileiras (o caso da Gasolina)**

FELIPE SMOLAREK DE BARROS
matrícula nº: 104032822

ORIENTADOR(A): Profa. Marta Calmon Lemme

MARÇO 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**BARREIRAS TÉCNICAS AO COMÉRCIO
INTERNACIONAL: Impacto sobre exportações
brasileiras (o caso da Gasolina)**

FELIPE SMOLAREK DE BARROS
Matrícula nº.: 104032822

ORIENTADOR (A): Profª. Marta Calmon Lemme

MARÇO 2010

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

À minha família e namorada que sempre me incentivaram nesta jornada.

Agradeço à professora Marta Calmon, por toda sua paciência e disponibilidade na orientação para a elaboração desta monografia;

A todos os meus amigos que, de alguma forma, contribuíram para a elaboração deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho estuda as normas e regulações técnicas, sobretudo aquelas relativas às Barreiras Técnicas ao Comércio.

Em um primeiro momento, se apresenta de modo teórico as formas de protecionismo ao comércio, com ênfase em barreiras técnicas ao comércio, suas formas e impactos econômicos.

Após isso, há uma análise dos modelos de mensuração dessas barreiras. São analisados diversos modelos que apresentam diferentes abordagens e variáveis.

Por fim, apresenta-se a controvérsia sobre regulamentação adotada pelos EUA para gasolina que envolveu Brasil e Venezuela contra os EUA. no âmbito da OMC, e apresenta-se análise sobre o impacto da nova regulação americana no nível de exportações brasileiras e venezuelanas.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

SISBATEC	Sistema de Informações sobre Barreiras Técnicas
CAA	<i>Clean Air Act</i>
CNI	Confederação Nacional das Indústrias
OECD	<i>Organisation for economic co-operation and development</i>
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
NIST	<i>National Institute of Standards & Technology</i>
ERM	<i>Enviromental Resources Management</i>
LDC	<i>Least Developed Countries</i>
PIB	Produto interno Bruto
SPS	<i>Sanitary and Phytosanitary</i>
HS	<i>Harmonized System Code</i>
EPA	<i>Enviromental Protection Agency</i>
TBT	<i>Technical Barriers to Trade Agreement</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
DSB	<i>Dispute Settlement Body</i>
DSU	<i>Dispute Settlement Understanding</i>
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	10
CAPÍTULO I – AS FORMAS DE PROTECIONISMO E AS BARREIRAS TÉCNICAS	12
I.I – LIVRE COMÉRCIO VS. PROTECIONISMO	12
I.II – MEDIDAS TARIFÁRIAS E NÃO TARIFÁRIAS	14
I.2.1 – Tarifas.....	14
I.1.2 –Protecionismo Não Tarifário	15
I.III – NORMAS E REGULAMENTOS TÉCNICOS	17
I.3.1 – O processo de normalização	17
I.3.2 – Avaliação de conformidade	18
I.3.3 – Legitimidade das normas e regulamentos técnicos	19
I.IV – BARREIRAS TÉCNICAS	20
I.4.1 – Definição das Barreiras Técnicas	20
I.4.2 - Potenciais impactos das barreiras técnicas	21
CAPÍTULO II - FORMAS DE MENSURAÇÃO DOS EFEITOS DAS BARREIRAS TÉCNICAS ..	22
II.1 – AS ABORDAGENS DE MASKUS E NIST	22
II.3.1 – As abordagens de Maskus	22
II.3.2 – A abordagem de NIST	23
II.3 – O MODELO ECONOMETRICO DE FONTAGNÉ.....	26
II.2 – OUTRAS FORMAS DE MENSURAÇÃO.....	30
II.4.1 – O modelo de Moenius	31
II.4.2 – O modelo de Wilson e Otsuki.....	31
II.4.3 – O modelo de Krissoff	32
CAPÍTULO III – O CASO DA GASOLINA NA OMC	34
III.1 – O CAA (US CLEAN AIR ACT) E SUAS MUDANÇAS	34
III.2 – O PROTESTO VENEZUELANO E BRASILEIRO NA OMC.....	35
III.3 – OS PRINCIPAIS ARGUMENTOS	36
III.3.1 – Os argumentos de Brasil e Venezuela	36
III.3.2 – A defesa americana	37
III.4 – OS ARTIGOS EM QUESTÃO	37
III.4.1 – Art I do GATT	37

III.4.2 – Art III, parágrafos I e IV do GATT	38
III.4.3 – Art XX do GATT.....	39
III.4.4 – Art XXIII do GATT.....	39
III.4.5 – Art II do acordo sobre barreiras técnicas ao comércio (TBTs)	39
III.5 – A DECISÃO DO PAINEL E DO ÓRGÃO DE APELAÇÃO – A CONCLUSÃO DO CASO.....	40
III.6 – O IMPACTO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS E VENEZUELANAS.....	41
CONCLUSÃO.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	46
ANEXO: PROCEDIMENTO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC	48

ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

Figura 1.1 - Equilíbrio Parcial – Efeitos de abertura do mercado externo

Figura 1.2 - Equilíbrio Parcial – Efeito da imposição de uma barreira técnica

Tabela 3.1 - Importação Gasolina para os EUA – Preço por barril (Em USD)

Gráfico 3.1- Quantidade de gasolina exportada aos EUA (1989 – 1997)

Introdução

Desde o final da década de 80, cada vez mais o protecionismo tarifário vem sendo reduzido, o que motivou a utilização de medidas não tarifárias, dentre as quais as barreiras técnicas que serão objeto de estudo nesta monografia.

Entretanto antes de definir-se barreiras técnicas é importante definir o conceito de norma técnica.

Segundo a SISBATEC (2003) a definição internacional de normas técnicas pode ser verificada a seguir:

“Documentos estabelecidos por consenso e aprovados por uns organismos reconhecidos, que fornecem, para uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto.” (p.30)

Ou seja, normas técnicas são baseadas no consenso entre organismos reconhecidos e possuem regras para sua utilização.

Derivado deste conceito de norma, têm-se as barreiras técnicas que são normas e/ou regulamentos técnicos não transparentes e não baseados em normas técnicas internacionais Conforme a definição do CNI e INMETRO (2002) baseando-se na definição da OMC, barreiras técnicas são:

“Barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não transparentes ou que não se baseiam em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação de conformidade não transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas.” (p.01)

Lemos (2005) destaca que a OMC contém diversos conceitos sobre barreiras técnicas, que serão discutidos e analisados posteriormente. Vale ressaltar ainda que, de acordo com Woolcock (2004), a criação de novos produtos e, por consequência, novas regulamentações é um foco potente para a criação de novas barreiras técnicas. Ou seja, a constante criação de novos produtos pode gerar uma constante criação de novas formas de barreiras técnicas, o que torna extremamente complexo os meios de regulá-las.

Assim, no primeiro capítulo aborda-se o tema do Livre Comércio vs. Protecionismo para que, em seguida, apresente-se as formas de protecionismo até chegarmos nas definições de normas/regulamentos e barreiras técnicas.

No capítulo seguinte, após o estudo das barreiras técnicas, fez-se uma resenha sobre formas de sua mensuração através do exame de diversos modelos disponíveis em teses e artigos.

No terceiro capítulo apresenta-se o caso da gasolina. Controvérsia ocorrida na OMC em 1996, com o intuito de ilustrar em que medida regulamentos técnicos podem ter efeitos negativos sobre o comércio e que a existencia de regras a respeito disso é um mecanismo relevante, na medida que permite que os países cujas exportações são afetadas por regulamentos domésticos de terceiros países possam buscar soluções.

Por fim, nas conclusões, apresenta-se algumas considerações finais a respeito do tema.

1. Capítulo I. As formas de Protecionismo e Barreiras Técnicas

I.1. Livre Comércio vs. Protecionismo

A discussão acerca do livre comércio e protecionismo tem seu ponto principal nas questões dos ganhos de bem-estar proporcionados pelo comércio entre países e do comércio exterior como propulsor de desenvolvimento econômico.

Segundo Lemos (2005), para a maioria dos economistas, defensores do livre comércio, este sempre trará ganhos de bem-estar para as partes envolvidas e atuará como difusor de desenvolvimento econômico naqueles países que o adotam. Entretanto, o principal contra argumento para essa corrente majoritária é que não necessariamente aumentará o bem estar de ambos os países envolvidos e, neste caso, a intervenção estatal faria-se justificável. É a partir desta intervenção que se estabelecem as práticas de políticas protecionistas.

É correto afirmar, entretanto, que a intervenção estatal através de práticas protecionistas conta com muitos adeptos, inclusive naqueles casos em que ambos os países envolvidos têm ganhos de bem-estar e possuem o objetivo de equilibrar e redistribuir de forma igualitária os ganhos provenientes dessas relações comerciais. Isto se dá, pois, nem sempre, os países envolvidos neste comércio possuem igualdade de condições.

Lemos (2005, p.9) menciona um exemplo disso: produtos exportados por países em desenvolvimento podem experimentar uma evolução desfavorável dos seus preços em comparação aos produtos exportados pelos países desenvolvidos. Portanto, ainda segundo o autor, é importante que os ganhos de bem-estar sejam distribuídos de forma igualitária entre países mais e menos desenvolvidos porque, caso contrário, um grupo de países sempre teria maiores ganhos do que outro e, desta forma, o livre comércio acarretaria um desenvolvimento desigual entre nações.

A corrente majoritária, defensora do livre comércio, está embasada em cinco argumentos principais e o mais difundido é aquele que estabelece o livre comércio como meio de eliminação das distorções de produção e consumo causadas pelas políticas protecionistas. Ademais, uma tarifa qualquer à importação gerará perda de excedente dos consumidores .

Um segundo argumento bastante relevante, estudado por Kenen (1998, p.213), é o “*Second Best*”, ou seja, as políticas protecionistas tendem sempre a ser a segunda melhor opção para se atingir o objetivo a qual elas se propõem, uma vez que não focam diretamente o problema a ser corrigido, o que não é o ideal para se alcançar um objetivo.

Krugman e Obstfeld (2005) esclarecem dois dos argumentos restantes, que não são tão difundidos e devem ser sinalizados, mesmo que brevemente:

“Os mercados protegidos não apenas fragmentam a produção internacionalmente, mas, reduzindo a concorrência e aumentando os lucros, também levam muitas firmas a entrar na indústria protegida. Com uma proliferação de firmas em mercados domésticos restritos, a escala de produção de cada uma se torna ineficiente. (...) Outro argumento a favor do livre comércio é que, ao incentivar os empresários a procurar novos caminhos para exportar ou concorrer com importações, ele oferece mais oportunidades para a aprendizagem e as inovações do que um sistema de comércio ‘administrado’, no qual o governo dita, em grande medida, o padrão das importações e exportações.” (p.164)

Por fim, tem-se ainda o argumento político de que políticas protecionistas ajudam determinados setores ou grupos econômicos e, portanto, podem ser utilizadas para beneficiar interesses específicos em detrimento do interesse nacional.

A favor do protecionismo há algumas justificativas que serão abordadas a seguir. A primeira e mais difundida, segundo Lemos (2005) é proveniente do argumento de defesa da indústria nascente. As indústrias de países em desenvolvimento não estão em igualdade de condições para competir com aquelas de países já desenvolvidos, possuidores de uma indústria madura, com produtos manufaturados de melhor qualidade e com menores custos totais e fixos. Neste caso, se expostos ao livre comércio, os países com indústrias ainda em desenvolvimento não conseguiriam equiparar-se com as já desenvolvidas, nem mesmo para abastecer o mercado interno, uma vez que seus custos

são mais elevados. Por este motivo, a fim de proteger a indústria nascente, a intervenção do estado, através de políticas protecionistas, faria-se necessária.

Outra justificativa muito usada é que as políticas protecionistas ajudam a corrigir possíveis falhas de mercado nas relações econômicas internacionais. Essa idéia visa contrapor os defensores do livre comércio afirmando que os benefícios por ele gerados só ocorrerão caso não haja falhas de mercado.

Ao longo do tempo, o debate acerca do livre comércio e do protecionismo foi sendo aperfeiçoado e mantêm-se ainda longe de um consenso. Ao longo deste capítulo serão analisadas duas formas de protecionismo, tarifário e não tarifário.

I.2. Medidas Tarifárias e Não Tarifárias

I.2.1. Tarifas:

A forma mais comum de proteção comercial é a imposição de uma tarifa de importação, cujo efeito é o aumento do custo de internação de bens originários do exterior. A tarifa pode ser específica, ou seja, a cobrança de um valor fixo por unidade do bem importado, ou, como na maioria dos casos, *ad valorem*, representando um valor percentual do produto¹.

Desta forma, utilizando-se o caso de um país pequeno como exemplo, a partir do momento em que um produto é taxado, este passa a ter seu preço distorcido, uma vez que a tarifa será repassada ao preço final do produto. Ou seja, o preço do produto importado neste mercado doméstico será, na realidade, $p(1+t)$ e, portanto, maior do que no mercado internacional, no qual o preço seria equivalente ao livre comércio (p). Com isso há uma perda de parte do excedente do consumidor. Por outro lado produtores domésticos e governo têm ganhos com a imposição da nova tarifa. Entretanto, esses ganhos são menores que a perda dos consumidores no caso de um país pequeno, e, por isso, considera-se esta prática ineficiente.

¹ Existem ainda outras modalidades – por exemplo, tarifas combinadas, tarifas móveis – que são pouco utilizadas.

Já ao analisar-se sob a ótica de um país grande, a imposição de uma tarifa pode trazer benefícios para o país. Segundo Krugman e Obstfeld (2000), o país grande tem o poder de alterar o preço de um bem no mercado internacional. Isso pode ser exemplificado ao considerarmos que um determinado país é um grande demandante de um produto específico. Ao impor uma tarifa sobre este produto, o bem-estar do país pode aumentar, se a imposição de tarifa implicar redução do consumo mundial e, por conseguinte, do preço do bem. Ou seja, o país grande tem capacidade de modificar os termos de troca² a seu favor.

Caso haja de fato um aumento de bem-estar, isto significa que o país grande está apropriando-se de uma renda perdida pelo resto do mundo em decorrência da queda do preço mundial. A tarifa que gera este ganho ficou conhecida como tarifa ótima.

I.2.2. Protecionismo Não Tarifário:

A utilização de medidas não tarifárias vem crescendo de importância como instrumento de proteção, em função dos compromissos de redução da proteção tarifária adotados pelos países no âmbito de acordos multilaterais e regionais/bilaterais. A medida não tarifária mais conhecida é a quota que impõe restrições diretas à quantidade importada de determinado bem.

As quotas de importação possuem efeitos muito parecidos com os das tarifas à importação. Suas diferenças giram em torno de dois pontos principais. São eles:

a) a quota determina uma quantidade máxima de produtos a ser importada, e tende a gerar aumento de preços e da produção doméstica do bem.

b) a quota pode causar distorções de mercado, uma vez que os importadores com licença para importação podem auferir lucros de monopólio. No caso de aplicação de tarifa, por sua vez, apenas torna o preço do bem mais caro e o governo auferir renda.

² Termos de troca correspondem à relação entre o preço do produto exportado e o preço do produto importado.

A quota à importação pode ser considerada mais eficaz que a tarifa, caso a intenção do governo seja controlar as quantidades importadas. Neste caso, o governo garante que não haverá entrada do produto importado além do teto imposto. Já no caso de tarifa, o efeito sobre quantidade (redução) pode não ser tão significativo, uma vez que mesmo com o preço internado majorado, a quantidade importada pode não sofrer a redução esperada.

Outro mecanismo de proteção não tarifária é a restrição “voluntária” às exportações, que são limitações físicas impostas, teoricamente, por vontade do próprio país exportador. O que ocorre neste caso é que um determinado país é obrigado a restringir “voluntariamente” suas exportações, sob ameaça de sofrer restrições comerciais maiores. Este mecanismo possui os mesmos efeitos das quotas à importação, exceto por três fatores:

a) Possíveis distorções de mercado, tal como lucros de monopólios, por exemplo, ocorrem no país exportador, a partir do momento em que ocorrer a distribuição de licenças para exportação;

b) Possui menor eficácia em relação às quotas à exportação uma vez que os países têm muita dificuldade em restringir exportações e, principalmente porque, após acordada a restrição, ela impacta apenas a quantidade física do produto, permitindo ainda que os exportadores possam aumentar o preço do produto dentro da quantidade acordada. Ou seja, o exportador pode mesmo assim aumentar seus lucros e o valor agregado de seu produto, fazendo com que a indústria deste produto continue sendo mais competitiva e lucrativa no seu país do que no país exportador.

c) Esta restrição voluntária pode ser burlada facilmente usando um terceiro país para enviar o produto ao país importador. Usa-se o terceiro país apenas como um intermediário de forma a garantir que o produto chegará ao seu destino, burlando a restrição. Entretanto, os países estão evitando tais situações criando regras de origem.

É importante ressaltar que, esses instrumentos, embora ainda sejam observados no comércio mundial, têm sua aplicação bastante restringida devido à regulamentação internacional.

Segundo Kenen (1998), para os defensores do livre comércio, barreiras não tarifárias são mais rígidas e preocupantes do que as tarifárias. Isso se dá porque, no caso das tarifárias, o exportador pode aumentar seus lucros se conseguir aumentar sua eficiência e diminuir seus custos ou se conseguir aumentar a demanda de seu produto no país importador. Por outro lado, quando a proteção não tarifária ocorre via quotas à importação, a quantidade física exportada não muda. Mesmo no caso das restrições voluntárias, onde o exportador pode aumentar o preço do produto, este aumento não é suficientemente grande para proporcionar ganhos maiores aos exportadores.

Outra importante restrição não tarifária que deve ser citada é o direito antidumping, que nada mais é do que a resposta a uma prática de dumping. Dumping é, segundo a definição da OMC, a exportação a preço inferior ao praticado no mercado interno do país exportador. Esse direito visa proteger indústrias domésticas do país importador dessa prática, caso seja demonstrado que o dumping está lhes causando (ou ameaçando causar) dano.

Há ainda outros tipos de medidas não tarifárias como, por exemplo, procedimentos administrativos, medidas compensatórias (contra subsídios fornecidos pelo país exportador) e barreiras técnicas. Essas últimas serão analisadas de maneira mais detalhada, a seguir.

I.3. Normas e Regulamentos técnicos

I.3.1. O processo de normalização:

Os requisitos técnicos são aplicáveis a produtos e serviços padronizando-os. Levam em consideração a qualidade, o desempenho e a segurança do produto, dentre outros. São aplicadas em diferentes esferas, tendo como mais importante à normalização internacional. Por exemplo, quando regulamentos técnicos nacionais são diferentes das

internacionais, podem ser interpretados, caso não haja uma clara justificativa para essa diferenciação, como barreiras técnicas. Decorrente disto, tem-se o fato de que os regulamentos nacionais estão perdendo valor frente às internacionais. A normalização internacional cria uma linguagem normativa comum para todos os países, eliminando, assim, obstáculos desnecessários ao comércio.

Há, ainda, as normas comuns, que são aplicadas a todos os produtos de uma mesma categoria e possibilitam ao consumidor verificar os requisitos do produto que julgue necessários.

A SISBATEC (2003) definiu, internacionalmente, as normas técnicas “como os documentos estabelecidos por consenso e aprovados por um organismo reconhecido, que fornecem, para uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando à obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto”.

Baseando-se nesta definição, é importante ressaltar que existem determinados órgãos, reconhecidos por todos os países, que estabelecem as normas; estes órgãos são chamados de organismos de normalização.

Segundo Lemos (2005, p.27), existe ainda o conceito de regulamento técnico que é um documento que estabelece requisitos técnicos aplicáveis a um produto ou serviço, adotados por uma autoridade legal para tanto. O requisito técnico é emitido pelo governo, tendo caráter obrigatório, não sendo proveniente de um consenso entre as partes interessadas. Além disso, a principal diferença entre ambos é que não cumprir um regulamento técnico é algo ilegal, diferentemente do não cumprimento das normas técnicas. Por este motivo, o regulamento técnico tem um potencial muito maior de tornar-se uma barreira técnica do que a norma.

I.3.2. Avaliação da Conformidade:

São quaisquer atividades que avaliem um bem ou serviço em relação às normas ou regulamentos técnicos. A avaliação é uma forma das empresas e consumidores terem

uma garantia referente à qualidade do produto que comprem e também uma forma de se superar barreiras técnicas, afinal uma vez aprovado, o produto ficará mais acessível ao mercado.

É importante destacar que existem dois tipos de avaliação da conformidade: voluntária e compulsória. A primeira se dá quando uma empresa decide avaliar o que está comprando, enquanto a segunda, quando o estado decide o produto que deve ser avaliado.

Pode-se, assim, fazer a avaliação de três maneiras diferentes: auditoria, ensaio ou inspeção e, sendo aprovado, ganha-se um certificado.

É certo que, dependendo da forma como são feitas as avaliações, podem surgir formas de protecionismo. Por exemplo, muitos países importadores exigem a certificação de órgãos de seu próprio país, o que pode implicar elevado custo, limitando dessa maneira a possibilidade de exportação para aquele mercado. Na realidade não há erro nesta prática, afinal o comprador pode sim exigir uma avaliação feita por um órgão de sua confiança, porém isso causa uma clara barreira comercial.

I.3.3. Legitimidade das normas e regulamentos técnicos

A discussão acerca da legitimidade está muito além de uma simples questão dicotômica porque, cada vez mais, utilizam-se de normas e regulamentos para o atingimento de objetivos de política comercial.

Segundo Oliveira (2004), os regulamentos técnicos legítimos são aqueles emitidos pelo governo importador e que tenham posições isentas e idôneas, não beneficiando assim, nenhum grupo específico de interesse.

Já os ilegítimos, que são considerados barreiras técnicas à luz da definição da OMC, se dão pela falta de transparência na norma do governo, dando margem para erros de interpretação por parte dos exportadores. Na opinião de Woolcock (2004), a transparência é algo fundamental para manutenção das normas técnicas. Além disso, o

excesso de rigor imposto pelo país importador e o tratamento diferenciado ao exportador são outros dois fatores causadores da ilegitimidade das normas.

I.4. Barreiras Técnicas

I.4.1. Definição de Barreiras Técnicas

Segundo o CNI e INMETRO (2002), que se basearam na definição da OMC, barreiras técnicas são:

“Barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não transparentes ou que não se baseiam em normas internacionalmente aceitas ou, ainda, decorrentes da adoção de procedimentos de avaliação de conformidade não transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas”.(p.01)

Para Woolcock (2004) a criação de novos produtos e, por consequência, de novas regulamentações é um foco potente para a criação de novas barreiras técnicas. Isto significa dizer que a constante criação de novos produtos acabará gerando uma constante criação de novas formas de barreiras técnicas, o que tornará extremamente complexo os meios de regulá-las.

Ainda segundo Woolcock, as barreiras técnicas representam entre 2% e 10% do custo total do produto e mais de 75% do comércio interno da União Européia é afetado pelas barreiras técnicas.

Lemos (2005) destaca que a OMC possui diversos conceitos sobre barreiras técnicas. Tais conceitos serão analisados em seguida.

Barreiras Técnicas podem estar intrínsecas ao produto ou podem estar atendendo a requisitos específicos. No primeiro caso, estão associadas à cultura e questões sociais dos consumidores envolvidos; o exemplo clássico são os automóveis ingleses que possuem direção no lado direito, não podendo assim ser importados e nem exportados. Já o segundo caso, se dá quando o produto é obrigado a passar por qualquer tipo de

avaliação qualitativa e o controle sobre essa avaliação de qualidade geralmente cabe ao governo que regula e controla o nível e qualidade dos produtos em seu país.

A posição da SISBATEC (2003) é que as barreiras técnicas podem ser decorrentes de razões oficiais ou voluntárias. As oficiais estão representadas pelas questões analisadas anteriormente e as voluntárias dão-se quanto os consumidores optam por não consumir determinado produto, exercendo um tipo de “boicote” devido a algum problema em seu processo de produção ou algo do gênero.

I.4.2 Potenciais impactos das Barreiras Técnicas:

Uma barreira técnica pode não só afetar os custos do produto importado, como também pode afetar todo o mercado doméstico dependendo de como ela atue.

O processo de normalização, por exemplo, aumenta o fluxo de informação entre os produtores e consumidores, difunde tecnologia e aumenta a integração de mercados globais, porém, ela também tem seu lado negativo, quando permite que empresas maiores, por terem mais capital para investir, possam se adaptar mais facilmente às diferentes exigências técnicas. Além disso, o fato de cada país ter sua exigência técnica específica pode ainda gerar uma segmentação de mercado e, posteriormente, alterar sua estrutura.

A partir disso, segundo o *National Institute of Standards & Technology* - NIST (apud Lemos 2005), passa-se a discutir as formas de se medir os impactos das barreiras técnicas e criar modelos para explicá-las.

2. Capítulo II. Formas de mensuração dos Efeitos das Barreiras Técnicas

Neste capítulo apresenta-se uma resenha de artigos, baseada em outras resenhas e artigos originais, sobre modelos desenvolvidos para a mensuração dos efeitos das barreiras técnicas.

NIST (2004) considera a questão da mensuração das barreiras técnicas algo extremamente complicado devido à sua complexidade teórica e à escassez de dados. Uma forma encontrada por Beghin e Bureau (apud NIST 2004) para medir esses impactos foi, primeiramente, dividir os modelos em dois grupos; os que mediam os efeitos no bem estar social e os que mediam os efeitos nos fluxos comerciais (associavam o impacto da barreira a um possível impacto de tarifa equivalente).

II.1. As abordagens de Maskus e NIST:

II.1.1. As abordagens de Maskus

Lemos (2005), em sua resenha, considera que são quatro as abordagens empíricas analisadas por Maskus:

A primeira seria tentar medir os impactos através de uma pesquisa com os principais envolvidos no assunto, os exportadores e agentes dos governos. Segundo Beghin e Bureau (apud NIST 2004), a pesquisa é uma boa forma de mensurar os impactos, pois dá atenção ao mundo real, àquilo que realmente configura uma barreira técnica, não utilizando assim teorias abstratas. Por outro lado, pesquisas são facilmente manipuladas por grupos de interesses, mudando e maquiando respostas.

A segunda, uma análise econométrica, ou seja, incluir de alguma forma na análise econométrica a prática de barreiras técnicas. Segundo Beghin e Bureau (2004), esse método não é eficaz, registros básicos isolados de barreiras técnicas não precisam ser analisados de maneira econométrica. Além do mais, nem sempre os cálculos

econométricos geram resultados corretos, muitas vezes os resultados encontrados são enganosos.

Já a terceira, basear-se-ia no equilíbrio parcial, onde os choques no equilíbrio na função de Oferta e Demanda seriam provenientes de uma norma, regulação ou avaliação da conformidade, que viessem a se tornar barreiras técnicas - isso seria traduzido em uma tarifa equivalente que consistiria na diferença entre o preço do importador e o preço doméstico praticados a partir da constatação da existência de barreiras técnicas. Além disso, essa abordagem teria como principal vantagem o fato de analisar o impacto das barreiras técnicas apenas em determinado setor, permitindo assim, uma análise mais detalhada do setor em questão. Porém, nem sempre uma diferença no preço ocorrerá exclusivamente em razão da existência de barreiras técnicas, a diferença poderá existir devido à melhora na qualidade do produto, por exemplo. Outro ponto negativo é o fato de que, segundo diversos economistas, é muito difícil medir a tarifa equivalente podendo ser atribuídos valores falsos a ela.

A quarta e última abordagem seria a de equilíbrio geral que, ao contrário da abordagem anterior, analisaria as interações entre setores e o efeito em toda economia da existência de Barreiras Técnicas. Ou seja, a grande vantagem dessa abordagem é ela ser capaz de enxergar a economia como um todo, algo que a abordagem do equilíbrio parcial não consegue.

II.1.2. A abordagem de NIST

Além das quatro abordagens citadas anteriormente, com base na análise feita por Lemos (2005), NIST (2004) ainda visa avaliar o impacto das barreiras técnicas em setores específicos, e não sobre o mercado como um todo. A idéia central é calcular a variação de custos do exportador associado à existência de barreiras técnicas.

O modelo se propõe a calcular apenas os impactos negativos da barreira técnica, abstraindo os positivos, pois requereria cálculos muito complexos. A principal hipótese

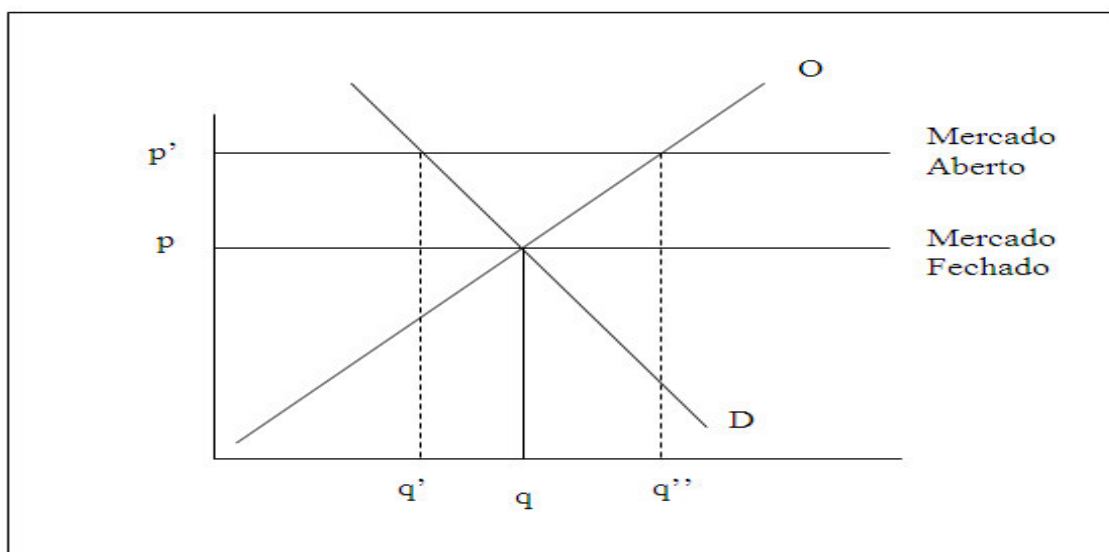
do modelo é que, dada a barreira, o exportador deverá decidir se continua ou se sai do mercado (ou se nem entra, dependendo do caso).

Essa avaliação sobre a continuidade de sua presença em determinado mercado tem como principal elemento os custos incorridos pelo exportador. Os custos podem ser pontuais, que é o custo inicial para estabelecer um novo procedimento na produção para atender a barreira técnica, ou periódicos, que é o custo que sempre ocorre em função da produção do bem. Os custos pontuais sempre são fixos e o principal fator que fará com que o exportador decida se fica ou não no mercado é o fator tempo; quanto mais tempo o exportador tiver para absorver o custo pontual, maiores são as chances dele permanecer no mercado. Já os custos periódicos podem ser fixos em cada período ou variáveis, de acordo com a quantidade produzida, porém, uma vez que o exportador decida ficar no mercado, somente o custo variável continuará afetando suas decisões de produção e exportação.

O cálculo do modelo considera, primeiramente, o custo direto de aceitar a barreira e depois se consideram as perdas, caso o exportador resolva sair do mercado. O resultado esperado corresponde à opção com menor custo. Considerará, ainda, os custos e os dividirá em pontual ou permanente e fixo ou variável. Para avaliação do custo variável, o modelo utiliza a análise de equilíbrio parcial (curva de Oferta e Demanda) para avaliar os efeitos de abertura do mercado interno.

Com a abertura do mercado, do ponto de vista do exportador, o preço tende a subir, uma vez que o preço do bem no mercado mundial tende a ser mais alto do que em um mercado interno fechado. Esse aumento faz com que os consumidores internos adquiram menores quantidades do bem e, com isso os produtores locais passam a ser exportadores. A figura 1.1 exemplifica a situação. O preço deixa de ser p para ser p' , a quantidade consumida pelo mercado interno q' e a quantidade ofertada pelo produtor q'' .

Figura 1.1 - Equilíbrio Parcial – Efeitos de abertura do mercado externo

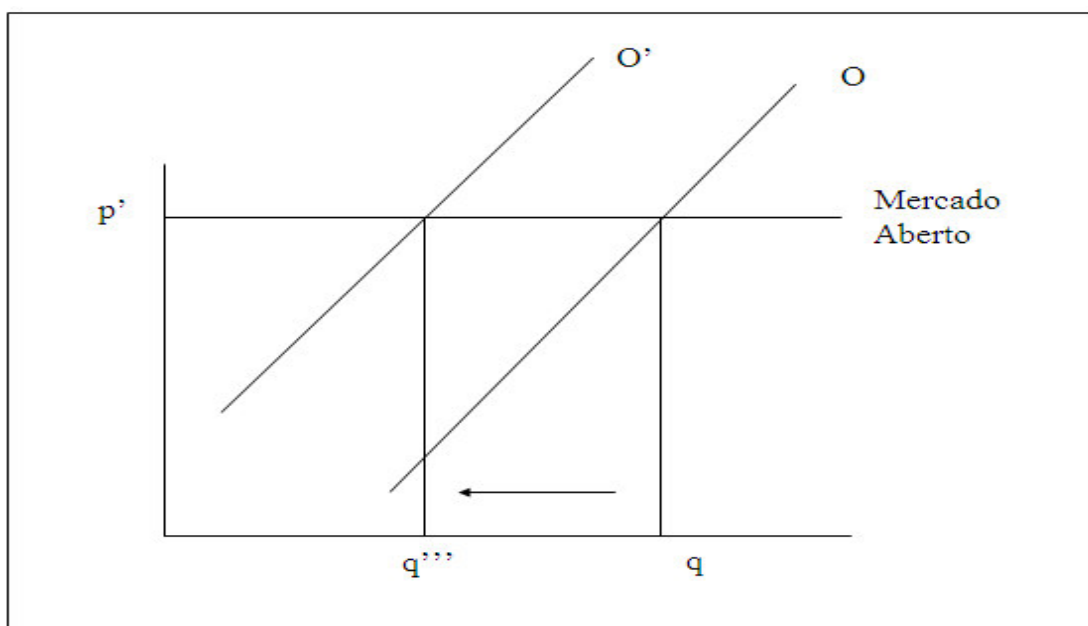


Fonte: Elaboração própria

Neste momento segundo Lemos (2005), NIST acrescentou a barreira técnica no mercado de destino das exportações, o que desloca a função de oferta do exportador para cima, diminuindo assim a quantidade exportada. A partir disso, analisando a figura 1.2, pode-se calcular as perdas do exportador.

Figura 1.2 - Equilíbrio Parcial – Efeito da imposição de uma barreira técnica

Fonte: Elaboração própria



Há ainda a possibilidade de o exportador sair do mercado (ou nem entrar). Neste caso deve-se medir o bem-estar do produtor antes da barreira técnica. A perda com a barreira seria o valor do bem estar (não se leva em conta os possíveis custos irrecuperáveis do exportador).

Porém, até mesmo esse modelo de NIST, segundo Lemos (2005), apresenta falhas consideráveis, diminuindo a credibilidade de seus resultados. Primeiramente, o cenário apresentado em que o exportador pequeno sofre a aplicação de barreiras por parte de todos os importadores não corresponde à realidade dos mercados internacionais. E ainda, o exportador arcaria com todos esses custos adicionais se não tivesse outro mercado para ir. O modelo avalia apenas as perdas do exportador, não prevendo que seria mais razoável supor que ambas as partes têm alguma perda devido ao protecionismo. Além disso, o modelo surge de um equilíbrio parcial no qual a abertura ao mercado internacional torna o bem analisado mais caro, o que parece incoerente uma vez que com a possibilidade de importação a oferta tende a aumentar, diminuindo assim o preço do bem no mercado doméstico. Sem contar que numericamente a aplicação da barreira técnica é praticamente igual a dos outros modelos.

Lemos (2005) afirma que, mesmo com toda essa análise de diferentes abordagens, ainda se tem uma crítica comum a todas elas que é o fato de todos considerarem barreira técnica um conceito único e homogêneo para depois tentar medir numericamente seus impactos. Barreira técnica não é um conceito homogêneo. A maneira como elas se configuram e a sua natureza influenciam diretamente o comércio e o bem-estar social. Ainda segundo Lemos (2005), mais eficiente seria avaliar o que e como causou a barreira técnica do que tentar transformá-las todas em tarifas de importação, como ocorre nos casos analisados.

II.2. O modelo econométrico de Fontagné

O modelo de Fontagné (2005) tem por objetivo analisar o impacto do *Environmental Resources Management* - ERM, medidas adotadas por países com o objetivo de proteger o meio ambiente no comércio internacional, de uma grande

quantidade de produtos. Para cada grupo de produtos, Fontagné analisou o impacto da ERM nas exportações dos LDCs, países em desenvolvimento, e países do OECD.

A metodologia utilizada é similar à usada por Wilson e Otsuki (2001), sendo que, no modelo de Fontagné foram incluídas as tarifas bilaterais, permitindo a distinção entre os impactos tarifários e ERM no comércio. Analisou também ‘*sensitive and suspicious products*’³ verificando como o impacto da ERM no comércio diferencia-se nessas duas categorias de produtos.

O modelo de Fontagné é:

$$\log X_{ij,s} = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \log \text{Diff} Y_{ij} + \alpha_3 \cdot \log \text{Tele}_{ij} + \alpha_4 \cdot \log \text{Dist}_{ij} + \alpha_5 \cdot \text{Border}_{ij} + \alpha_6 \cdot \text{Culture}_{ij} + \alpha_7 \cdot \text{Tariff}_{ij,s} + \alpha_8 \cdot \text{Popdens}_{ij} + \alpha_9 \cdot \text{Transit}_{ij} + \text{MRM}_{j,s} \cdot (\alpha_{10} \cdot \text{LDC}_i + \alpha_{11} \cdot \text{DC}_i + \alpha_{12} \cdot \text{OECD}_i) + \mu_{i,s} + \nu_{j,s} + \varepsilon_{ij,s}$$

Onde,

$X_{ij,s}$ = comércio “size adjusted” entre país i e país j. ($X'_{ij,s} = X_{ij,s} / Y_i \cdot Y_j$)

Y_i = PIB do país i.

$Y_{pc\ i}$ = PIB per capita de i.

$\text{Diff} Y_{ij}$ = Diferença per capita absoluta do PIB – $\text{Diff}_{ij} = Y_{pc\ i} - Y_{pc\ j}$ (modular)

Tele_{ij} = estrutura informacional nos países i e j

D_{ij} = distância entre os países

Border_{ij} = i e j são países vizinhos (=1), se não (=0)

Culture_{ij} = Cultura comum bilateral

$\text{Tariff}_{ij,s}$ = medidas bilaterais de acesso ao mercado (de i pra j)

Popdens_{ij} = Densidade populacional em i e j

³ *Sensitive products*: produtos que teoricamente não geram impacto negativo no comércio porque a maioria dos países importadores notificam o ERM

Suspicious products: produtos que são mais comumente afetados pelas práticas protecionistas – *green protectionism*

Transit $ij = 1$ se i e j são países vizinhos e um deles não tem saída pro mar e $=0$ em outro caso.

MRM $_{j,s}$ = Multilateral ERM imposto pelo país importador j

LDC $_i$ = variável ‘postiça’ ($=1$) se i é um país LDC e ($=0$) caso contrário.

DC $_i$ = variável ‘postiça’ ($=1$) se i é um país em desenvolvimento e ($=0$) caso contrário.

OECD $_i$ = variável ‘postiça’ ($=1$) se i pertence a LDC e ($=0$) caso contrário.

$\mu_{i,s}$ = ‘efeito fixo’ exportador

$\nu_{j,s}$ = ‘efeito fixo’ importador

$\varepsilon_{ij,s}$ = erro

Segundo Anderson e van Wincoop (apud Fontagné, 2005), os “efeitos fixos” explicam porque um país exportador ou importador (independentemente de seu tamanho) de um determinado produto analisado é especializado naquilo.

O modelo utiliza o DiffY $_{ij}$, pois países com renda *per capita* similares terão gostos similares e produzirão bens similares porém diferentes e comercializarão mais entre si – refletindo Linder⁴. Se os produtos forem diferentes, o sinal será negativo, se forem homogêneos, o sinal será positivo.

Mody e Razin (apud Fontagné, 2005) investigaram saídas alternativas para o modelo quanto aos custos de transação e transporte. Para isso, Fontagné incluiu a variável Tele ij que captura total a estrutura informacional. A variável bilateral de telefones é medida pela quantidade de linhas *per capita* nos países envolvidos. A fonte dessa pesquisa foi o Banco Mundial na área de indicadores de desenvolvimento.

As variáveis *Border* e *distance* são definidas de maneira clássica e já explicada na própria legenda acima.

⁴ *Linder Hypothesis*: Diz que quanto mais similar for a estrutura de demanda dos países, mais eles irão comercializar entre si. E ainda, o comércio internacional continuará ocorrendo entre dois países que possuem preferências idênticas e dotação de fatores (contando cada vez mais com a especialização para criar uma vantagem comparativa na produção de bens diferenciados entre os dois países).

A questão cultural da linguagem é um pouco mais complicada. Se ambos os países falarem oficialmente a mesma língua atribui-se o valor 1, se falarem a mesma língua, porém um deles tem essa língua como não oficial, então tem-se 0.5, caso ambos falem a língua, mas ela não seja a língua oficial para nenhum dos dois; 0.25, e por fim, caso um não fale a língua do outro, tem-se 0.

A área do país é dada por uma aproximação interna da distância entre seus limites. Neste item vale ressaltar que, quanto maior a distância entre seus limites o comércio interno aumenta a relevância frente ao comércio externo. E, finalmente, Fontagné descreveu as duas variáveis de barreiras ao comércio, tariffs e MRM.

A variável *Tariff* contém mais informação do que uma tarifa *ad valorem*. Inclui também impostos específicos, cotas tarifárias e direitos *anti-dumping*. Todos esses dados são convertidos para um *ad valorem* equivalente e então utilizados na variável.

Já a variável MRM visa capturar o impacto do ERM no comércio. O MRM mede a proporção dos itens dos produtos notificados pelos importadores a OMC, a respeito de suas medidas sanitárias e fitossanitárias, conforme definidas no Acordo pertinente da OMC – (Sanitary and Phyto-Sanitary Measures Agreement), e regulamentos técnicos ao comércio, dentro das categorias do produto. A quantidade de notificações assume valores entre 0% e 100% de acordo com a HS (Harmonized System code). Esta medida não é muito precisa, porém é uma das únicas formas em que os dados podem ser usados para comparar os resultados de produtos heterogêneos. Fontagné não queria analisar a elasticidade do ERM com o comércio de um produto específico e sim analisar o tipo de impacto do ERM sobre o comércio de diferentes produtos.

Para analisar e aplicar o modelo, Fontagné escolheu 161 grupos de produtos, incluindo muitos produtos diferentes. Escolheu também 114 países exportadores (excluiu da lista países que são re-exportadores, que estão em guerra, que são muito pequenos e os países exportadores de petróleo) e 61 importadores (excluiu os países da UE devido ao

fato do número de notificações da UE no database ser subestimado). Assim, tem-se mais ou menos 6900 observações para serem utilizadas no modelo para 61 grupos de produtos.

A aplicação do modelo gerou conclusões como, por exemplo, que as tarifas são mais relevantes que as ERM em termos de comércio, principalmente para os produtos agrícolas (tarifas são muito altas e, no caso desta análise, a maioria dos países notificam a ERM). Há exceções, no entanto, como o setor de medicamentos no qual as tarifas são muito baixas e, com isso, as ERM ganhariam maior relevância.

Além disso, concluiu que os diferentes grupos de países (LCDs, em desenvolvimento e OECD) são afetados pelo ERM de maneira similar.

Os impactos mais relevantes do ERM podem ser observados nos medicamentos e no leite concentrado, por exemplo. Já na carne suína e nos vegetais (este último só nos países LCDs e em desenvolvimento) os impactos do ERM aparecem com menor relevância frente os impactos tarifários.

Para concluir a análise do modelo de Fontagné devemos citar e mostrar as limitações do modelo.

Primeiramente, sempre foi usado o mesmo modelo para todos os grupos de produtos enquanto a competitividade dos fatores varia significativamente desde o setor de máquinas até o setor primário. Fontagné sugere uma análise de cada produto de maneira profunda utilizando mais dados específicos de cada setor.

Medir o impacto do ERM na agricultura e nas comidas processadas foi algo fácil. Esses produtos tinham como característica uma elasticidade tarifa-comércio negativa. Porém, mesmo assim, este grupo merece, segundo Fontagné, um estudo mais profundo usando, por exemplo, dados mais específicos para o ERM, como, por exemplo, a quantidade de pesticida e *aflatoxin* presentes nos produtos agrícolas.

II.3. Outras formas de mensuração

II.3.1. O modelo de Moenius

Segundo Maskus (2000), a análise prática e teórica é feita mais facilmente utilizando a perspectiva de produtos específicos. A partir disso e a fim de mensurar os impactos das barreiras técnicas, Moenius (apud Maskus 2000) propôs uma análise do impacto de todos os tipos de normas (tanto ambientais quanto técnicas) no comércio de bens produzidos em larga escala (utilizou para a análise um período maior que 16 anos). Essa análise mais geral confirmou o impacto positivo das normas bilaterais no comércio e também mostrou que o impacto de normas específicas de cada país no comércio varia de acordo com o produto. Produtos agrícolas, por exemplo, tinham, em sua maioria, efeitos negativos. Um dos pontos positivos da análise foi o esforço para recolher dados de normas e combiná-los com o comércio. Porém sua análise resumiu-se a apenas 12 países, todos membros da OECD e também sem datar as tarifas.

II.3.2. O modelo de Wilson e Otsuki

Usando basicamente a mesma metodologia, Wilson e Otsuki (apud Fontagné, 2005) estimaram os efeitos da *aflatoxin standards* (normas vigentes que ditam a quantidade máxima de *aflatoxin* nos produtos) no comércio de três grupos de produtos (cereais, frutas secas e nozes), num universo de 31 países exportadores e 15 importadores. Eles concluíram que, adotando um padrão mundial para as normas de *aflatoxin* B1, poderia aumentar o comércio de nozes e cereais entre os países sob revisão. Concluíram ainda que as normas para *aflatoxin* B1 para os importadores causava um impacto negativo no fluxo comercial, enquanto no mercado de frutas secas não causava impacto algum.

A partir dos estudos citados acima, Wilson e Otsuki (apud Fontagné 2005) criaram um modelo econométrico:

$$\log X_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \log Y_i + \alpha_2 \cdot \log Y_j + \alpha_3 \cdot \log SPS_j + \alpha_4 \cdot \log Dist_{ij} + \alpha_5 \cdot Border_{ij} + \alpha_6 \cdot Culture_{ij} + \beta_1 \cdot DTA_{1ij} + \dots + \beta_n \cdot DTA_{nij} + e_{ij}$$

onde,

i = país exportador

j = país importador

X_{ij} = comércio do país i para o j .

Y_i = PIB per capita do país i .

SPS_j = normas sanitárias (ex. Nivel máximo de pesticidas)

D_{ij} = distância entre i e j .

$DTA_1, \dots, DTAn$ = acordos comerciais com variáveis ‘postiças’.

$Border_{ij}$ = i e j são países vizinhos (=1) se não (=0).

$Culture_{ij}$ = Cultura comum bilateral

e_{ij} = erro

O modelo não coloca a questão das tarifas bilaterais, usam apenas as DTAs, que são variáveis “postiças”, ou seja, aquelas que não captam só o impacto da tarifa no comércio, mas também captam similaridades nas regulações técnicas e nos acordos fitosanitários desde que sejam países do mesmo bloco comercial.

Porém, a maior crítica ao modelo é a não inclusão de dados tarifários, impostos específicos, cotas tarifárias e direitos *antidumping* no estudo.

II.3.3. O modelo de Krissoff

Tem-se ainda o estudo de Krissoff (apud Lemos 2005) que analisou os efeitos das exigências fitosanitárias para maçãs americanas no Japão, Coréia do Sul e México. Fez uma análise comparativa entre os preços de mercado mensais da maçã no mercado alvo dos países. Porém, essa análise não leva em conta as preferências por maçãs domésticas e nem a diferença de qualidade.

Como Krisoff apenas comparou o impacto de duas barreiras em produtos específicos, seu modelo é apenas aplicável a bens homogêneos, sendo assim bastante superficial.

3. Capítulo III. A controvérsia da gasolina na OMC

III.1. O CAA (*US Clean Air Act*) e suas mudanças.

O caso da gasolina ocorreu devido a uma lei de 1963, criada pelo governo americano - o Ato do Ar Limpo dos EUA (CAA – *US Clean Air Act*). O CAA visava proteger e prevenir a atmosfera americana de contaminação proveniente de gases poluentes.

Em 1990, a *US Environmental Protection Agency* – EPA enviou uma proposta de mudança na CAA ao congresso americano, que atingia diretamente a gasolina. O novo regulamento visava mudar a composição da gasolina a fim de diminuir os impactos causados por emissão de poluentes na atmosfera e visava, assim, melhorar a qualidade do ar nas zonas mais contaminadas do país. Isso afetou os refinadores e os importadores americanos e afetou também os exportadores de gasolina para os EUA, em especial venezuelanos e brasileiros.

O programa previa que a gasolina reformulada devia ter sua qualidade controlada através de determinados níveis de enxofre e benzeno, mínimo nível de oxigênio e taxa máxima de evaporação. A gasolina reformulada seria comercializada em 9 grandes centros americanos, entre eles Los Angeles; isso correspondia à cerca de 30% do mercado interno por combustível dos EUA. Segundo a proposta da EPA, no restante do mercado americano a gasolina convencional poderia continuar a ser comercializada. Entretanto, logo após o envio da proposta, o Congresso americano decidiu que a medida imposta deveria ser adotada por todo os EUA.

Como todo os EUA estariam sob esse novo regimento, a EPA obviamente impôs esse padrão de qualidade da gasolina também para as importadas. Enquanto a gasolina importada deveria seguir o padrão de qualidade determinado, o produtor interno deveria apenas atingir uma qualidade média da gasolina similar à de 1990 (parâmetro estabelecido pelo governo como base de referência para se mensurar o grau de poluentes contidos na gasolina). A justificativa para a diferenciação de padrões para o produto

importado e o doméstico foi que, se exigido o padrão determinado no regulamento dos produtores domésticos, muitas usinas fechariam suas portas causando desemprego nos EUA. Essa diferenciação entre os padrões deu-se porque a EPA propôs que a adaptação a essa nova regulação deveria acontecer em duas etapas. A primeira chamada de “*simple Model*” que iria de 1995 até 1998, durante a qual a adaptação ao regulamento pelo produtor norte americano seria apenas parcial e o padrão exigido seria diferenciado para o produtor, que receberia tratamento mais favorável. A segunda etapa, a partir de janeiro 1998, chamada de “*Complex Model*” onde tanto o produtor interno quanto o externo teriam os mesmos requerimentos de redução de emissão de gases. É a partir dessa situação que Venezuela e Brasil iniciam procedimento de solução de controvérsia (vide Anexo I, o qual apresenta descrição do procedimento de solução de controvérsias) na OMC, dando início ao caso da Gasolina que, posteriormente, seria vencido por ambos, apesar da apelação americana.

III.2. O protesto Venezuelano e Brasileiro na OMC

Em 25 de Janeiro de 1995, a Venezuela enviou aos EUA um comunicado questionando o caso da gasolina sob o respaldo do Art XXII.1 do GATT, 14.1 do acordo de TBT (Technical Barriers to Trade Agreement) e Art 4 do DSU.

Como EUA e Venezuela não chegaram a um acordo sobre a questão, em 25 de Março de 1995, a Venezuela solicitou ao DSB (Dispute Settlement Body) que estabelecesse um painel para o caso. Então, em 28 de Abril do mesmo ano, foi definida a composição do painel.

Um pouco antes de ser definido o painel, em 10 de Abril de 2005, o Brasil, pelo mesmo motivo da Venezuela, interpelou os EUA. Da mesma forma não houve acordo entre as partes e, por isso, o Brasil também entrou no DSB contra os EUA.

Devido à semelhança entre as 2 reclamações, em 28 de Abril, o DSB resolveu unir ambos os casos como citado abaixo:

“To examine, in the light of the relevant provisions of the covered agreements cited by Venezuela in document WT/DS2/2 and by Brazil in document WT/DS4/2, the matters referred to the DSB by Venezuela and Brazil in those documents and to make such findings as will assist the DSB in making the recommendations or in giving the rulings provided for in those agreements”.

Ainda sobre a questão, países como a Austrália, Canadá, Noruega e Comunidade Européia se reservaram o direito de participar, na qualidade de terceiros, no procedimento do grupo especial. Esse grupo especial reuniu-se com as partes a fim de emitir um parecer sobre o caso.

III.3. Os principais argumentos

III.3.1. Os argumentos de Brasil e Venezuela

Tanto o Brasil quanto a Venezuela solicitaram que o Grupo Especial verificasse o novo regulamento da EPA (*US Enviromental Protection Agency*) no caso da gasolina. Argumentavam que o tratamento diferenciado dado ao produtor doméstico, em detrimento do fornecedor estrangeiro, violava os Arts I⁵ e III⁶ do (*General Agreement on Tariffs and Trade*) - GATT, de 1994, que esse tratamento não poderia ser justificado pelas exceções previstas no Art XX⁷ também do GATT não e, por fim, que o Regulamento também não estaria em conformidade com o Art 2⁸ do Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT).

Além disso, a Venezuela solicitou que fosse verificado o fato de que a regulação americana praticamente acabava com as vantagens venezuelanas que estariam previstas no Art. XXIII⁹ do GATT.

⁵ *General Most-Favoured-Nation Treatment*

⁶ *National Treatment on Internal Taxation and Regulation*

⁷ *General Exceptions*

⁸ *Preparation, Adoption and Application of Technical Regulations by Central Government bodies*

⁹ *Nullification or Impairment*

Por fim, os dois reclamantes sinalizaram que tentaram, em vão, junto ao governo americano, modificar a regulamentação deste país, para que os importadores estivessem submetidos às mesmas condições que os produtores internos.

III.3.2. A defesa americana

Segundo o governo americano, a regulamentação da EPA estava de acordo com os Arts I e II do GATT. Além disso, estava cumprindo com as normas do acordo das TBTs e amparada legalmente no Art XX b), d) e g) do GATT de 1994.

III.4. Os artigos em questão

III.4.1. Artigo I do GATT

Segundo a Venezuela e o Brasil, os EUA, através da “Regra dos 75” estariam beneficiando apenas alguns países, violando assim o Artigo I do GATT, o qual estabelece que não pode existir discriminação entre os países signatários do Acordo Geral (Princípio da Nação Mais Favorecida)¹⁰.

Por meio da Regra dos 75%, os importadores norte-americanos de gasolina, proprietários de refinarias no exterior, estariam submetidos ao mesmo tratamento que as refinarias localizadas nos EUA, desde que, em 1990, suas importações de gasolina tivessem correspondido a 75% ou mais da produção de gasolina pela refinaria estrangeira. Assim, importadores proprietários de refinarias estrangeiros tinham a possibilidade de receber o mesmo tratamento que as refinarias localizadas os EUA.

O argumento venezuelano contrário a tal regra baseava-se no fato de que, para as refinarias estrangeiras não relacionadas a importadores norte-americanos, o padrão de gasolina reformulada estabelecido seria distinto do aplicado para produtores e importadores proprietários de refinarias no exterior e que, sob nenhuma hipótese, a

¹⁰ O próprio GATT prevê algumas exceções a esta regra, dentre as quais se destaca o estabelecimento de acordos de livre comércio e uniões aduaneiras, desde que em conformidade com as regras do Art. XXIV

refinaria independente teria a possibilidade de se beneficiar do mesmo tratamento. Segundo a Venezuela, o estabelecimento da Regra dos 75% buscou privilegiar alguns fornecedores estrangeiros (pré-definidos), uma vez que o critério de 75% era baseado em feito já ocorrido. Isto é, a própria definição do parâmetro – 75% e não 70 ou 80%, por exemplo – já circunscreveu o benefício a um grupo de países específico.

Já o Brasil enxergava a questão de um outro ponto de vista, enfatizando o fato de que a regra continha norma relativa à característica do produto em questão, fazendo com que a regra fosse mais favorável para grupos de países determinados.

Em sua defesa, os EUA disseram que a regra não dava vantagem a nenhum produto de nenhum importador específico. A regra seria aplicada de maneira igual a qualquer um que cumprisse os critérios estabelecidos.

III.4.2. Artigo III do GATT, parágrafos I e IV

O parágrafo I do Art III diz que medidas internas relativas à comercialização de produtos no mercado interno do país importador não podem discriminar contra os fornecedores estrangeiros (Princípio do Tratamento Nacional). No entendimento do Brasil e Venezuela, a gasolina estrangeira estar sujeita a padrões mais rigorosos que a gasolina seria, no entendimento dos reclamantes, uma violação ao princípio do Tratamento Nacional, por impingir maiores dificuldades para a comercialização da gasolina importada em relação à gasolina doméstica.

Já o parágrafo IV do mesmo artigo trata da igualdade de condição para produtos – nacionais ou estrangeiros. Ou seja, o artigo diz que um produto importado deve ser comercializado no país em igualdade de condições a um produto produzido no mercado interno. Tanto o Brasil quanto a Venezuela deixaram claro que não achavam errado que os EUA quisessem fazer normas e regulamentações para melhorar a qualidade do seu ar. Porém eles ressaltavam que, da forma como os EUA regulamentaram sua política, essa não estaria em conformidade com o referido artigo. Baseado nisso, ambos mostraram que suas maiores refinarias, a Petróleos de Venezuela S. A (PDVSA) e a Petrobrás,

tiveram que fazer mudanças caras para que pudessem se adequar às normas americanas, aumentando sensivelmente seus custos de produção e, por conseguinte, reduzindo sua competitividade.

III.4.3. Artigo XX do GATT

Diz respeito às exceções gerais. Venezuela e Brasil neste artigo não estão interessados em discutir se o CAA ou a regulamentação do EPA eram medidas necessárias. Neste caso, o que se visava discutir era se a gasolina estrangeira merecia receber um tratamento desfavorável em relação à gasolina produzida no mercado interno americano. De acordo com o artigo, os EUA, caso fossem usar de uma exceção para justificar o tratamento diferenciado contra os estrangeiros, deveriam apresentar um fundamento factídico e jurídico para isso.

O item b) do artigo fala sobre a necessidade de se proteger a saúde e a vida das pessoas, animais e vegetais existentes. Os EUA basearam-se neste item do Acordo Geral para justificarem a regulação. O CAA seria então uma medida tomada para evitar a destruição atmosférica e, por conseguinte, que prejudicasse a vida.

Já o item g) é relativo à conservação dos recursos naturais esgotáveis. Os EUA consideravam que o ar, se contaminado, seria um recurso esgotável.

Por fim, através do item d) do artigo, os EUA tentaram demonstrar, em sua defesa, que a regra da gasolina era necessária para que fosse cumprido o CAA. Nos termos dos itens b) e g) do artigo XX.

Entretanto, tanto para o Brasil quanto para a Venezuela, os EUA não conseguiram mostrar que a regra da gasolina fazia-se realmente necessária para se estar de acordo com o CAA.

III.4.4. Artigo XXIII do GATT

A Venezuela protestou por ter seu nível de exportações diminuído em decorrência da regulação imposta pelo governo americano. Entretanto, o governo americano, baseado na estatística de contínua queda das exportações venezuelanas para os EUA desde 1990, rebateu a crítica dizendo que a queda em 1995 nada mais foi que a continuação da queda que já acontecendo anteriormente, de forma contínua.

III.4.5. Artigo II do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBTs)

O artigo trata da elaboração, adoção e aplicação de regulamentos técnicos por instituições do Governo central.

Brasil e Venezuela argumentavam que a regulamentação era, na verdade, um documento, no qual se estabeleciam características à gasolina e, portanto, se tratava de um regulamento técnico coerente com o acordo sobre TBTs.

III.5. A decisão do Painel e do Órgão de Apelação da OMC – A conclusão do caso.

A questão mais controversa dizia respeito à violação do Artigo XX. Esse Artigo permite o não cumprimento das regras do GATT em determinadas circunstâncias, por exemplo se a medida for “relacionada à” conservação de recursos naturais. A questão que se colocava era definir se o regulamento que motivara a controvérsia era uma medida relacionada ou não à conservação de recursos naturais.

Em outro procedimento de solução de controvérsias (sobre as redes de pesca de tartarugas e os camarões), os EUA defenderam com sucesso a interpretação de que uma “medida relacionada a” seria uma medida direcionada a”. Venezuela e Brasil utilizaram essa mesma interpretação para argumentar que o CAA não seria uma medida direcionada a proteção de recursos naturais, saúde ou vida, conforme os EUA havia argumentado. Os EUA, para não se contradizerem em relação à posição adotada em caso anterior, aceitaram a interpretação apresentada pelos reclamantes no âmbito do caso da gasolina.

O Painel adotou a interpretação da expressão “relacionada a” proposta concluiu que CAA não seria uma "medida direcionada a" proteção de recursos naturais e, por

consequente, não poderia implicar violação aos princípios estabelecidos no âmbito do GATT. Assim, uma vez que o não cumprimento do princípio do Tratamento Nacional não poderia ser justificado com base no Artigo XX, o Painel concluiu que o CAA e o novo Regulamento da EPA não estariam em conformidade com as regras multilaterais estabelecidas pelo o Acordo Geral.

É importante ressaltar que o painel deixou claro que não avaliou se o CAA e o novo regulamento seriam barreiras técnicas (barreiras injustificadas ao comércio). Ao estabelecer que o princípio do Tratamento Nacional não havia sido respeitado, o Painel considerou que os EUA teriam violado o GATT. Após o relatório final do painel, favorável a Venezuela e Brasil, os EUA apresentaram recurso ao Órgão de Apelação. Porém, ao tratar do caso, o Órgão entendeu que o CAA seria uma medida direcionada para a proteção de um recurso natural, mais especificamente o Ar puro (Clean Air). Mas sustentou a decisão do Painel, por julgar que o regulamento da EPA sobre o CAA representava uma medida arbitrária de discriminação injustificada, a qual não comportaria ser enquadrada em uma das exceções do Artigo XX, segundo o preâmbulo deste mesmo artigo.

Com a derrota, os EUA passaram a ter apenas três opções sobre como agir. A primeira seria ignorar a decisão do painel e do Órgão de Apelação e continuar exigindo o cumprimento da norma do CAA por parte dos importadores (esta opção, no entanto, implicaria a permissão para que Venezuela e Brasil retaliassem os EUA). A outra seria, simplesmente manter a norma e compensar os reclamantes pelas suas perdas, por exemplo, por meio da aplicação de menores tarifas comerciais sobre as importações de outros produtos, originários da Venezuela e do Brasil. E a terceira e última opção seria alterar a norma, e, por conseguinte, o CAA para adequar-se às recomendações do Órgão de Solução de Controvérsias.

Essa última foi a solução adotada: quinze meses depois, o EPA publicou no *Federal Register*, que é o documento de publicação de regulamentos e normas do governo dos EUA, um regulamento revisado do CAA, o qual concedia aos importadores

as mesmas condições que regiam a produção interna, adotando assim a solução de não ir contra a decisão do painel da OMC.

III.6. O impacto nas exportações brasileiras e venezuelanas

De acordo com a tabela abaixo, pode-se observar que, no ano de 1996, logo após a implementação do regulamento que gerou toda a controvérsia, sobre o CAA, o preço por barril cobrado por Brasil, Venezuela e Canadá aumentou de maneira substancial em relação ao ano anterior (1995); 22%, 28% e 19% respectivamente.

Além disso, nota-se que, no ano de 1997, com a decisão do painel favorável ao Brasil e à Venezuela o preço voltou a cair a níveis até mesmo inferiores ao ano de 1997. No mesmo ano de 1997, o preço da gasolina no Canadá sofreu a menor queda de preços entre os três países uma vez que já respeitava a Regra dos 75%.

Tabela 3.1 – Importação Gasolina para os EUA – Preço por barril (Em USD)

Importação Gasolina - Preço por barril (em USD)										
COUNTRY	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Brazil	20.06	23.08	22.00	20.58	19.15	18.05	17.15	20.85	18.61	13.18
Canada	16.18	21.10	18.41	17.23	16.09	14.77	16.40	19.59	18.68	12.88
Venezuela	17.27	21.22	17.37	15.77	13.83	12.84	14.47	18.56	17.45	11.61

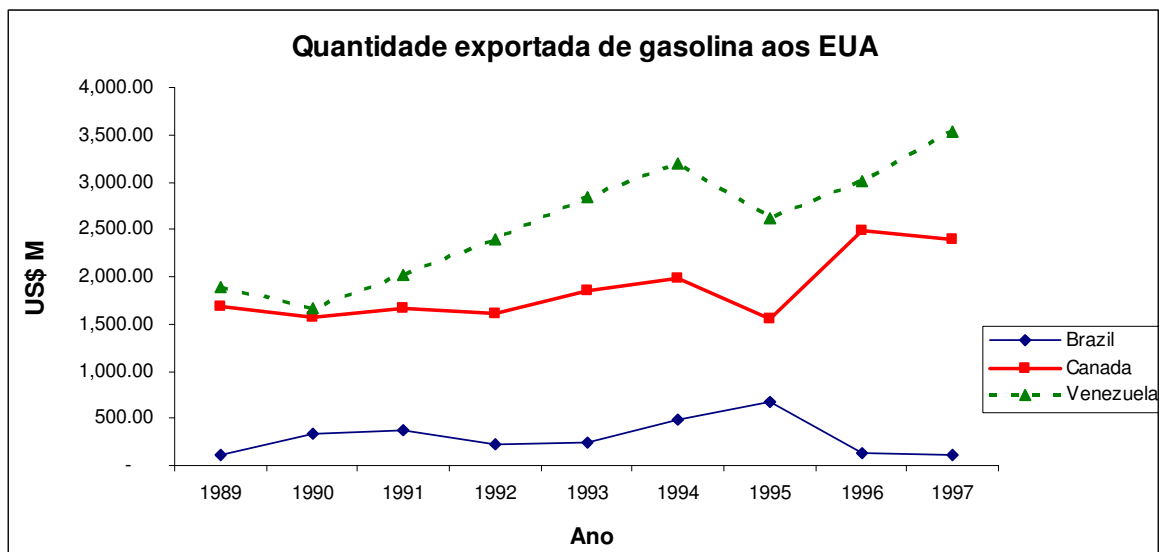
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do site USITC

Entretanto, quando analisa-se o gráfico a seguir, as importações de gasolina, originárias do Brasil, foram às únicas impactadas negativamente no ano de 1996.

A Venezuela conseguiu manter o seu nível exportação estável porque os EUA dependiam diretamente da sua gasolina. Já o Canadá, no mesmo ano de 1996, teve um grande aumento no nível de exportação para os EUA porque, como já respeitava a Regra

dos 75%, os importadores americanos puderam continuar consumindo sua gasolina, o que deslocou, pelo menos em parte, as exportações brasileiras para os EUA.

Gráfico 3.1 – Quantidade de gasolina exportada aos EUA (1989 – 1997)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do site TradeMap

Vale ainda ressaltar que mesmo após a decisão do painel da OMC, ocorrida em Janeiro de 1996, o Brasil não conseguiu retomar o mesmo nível de exportação de gasolina para os EUA.

CONCLUSÃO

Esta monografia, em seu primeiro capítulo visou abordar a discussão acerca do livre comércio versus as formas e impactos das medidas de proteção – tarifária e não tarifárias. Após, foram apresentados os conceitos de normas e regulamentos técnicos e discutiu-se sua legitimidade. Ainda no mesmo capítulo, por fim, definiu-se e discutiu-se os impactos, do objeto principal deste estudo, as barreiras técnicas ao comércio exterior.

O segundo capítulo apresentou diversos modelos para se mensurar barreiras técnicas. O primeiro deles, as quatro abordagens empíricas de Maskus (2000), em seguida a abordagem de NIST (apud Lemos 2005) que visava, não analisar o mercado como um todo, e sim alguns impactos de barreiras técnicas em setores específicos registrados por exportadores americanos.

Analizou-se ainda um modelo mais complexo, o de Fontagné (2005) que tinha como principal objetivo analisar o impacto do ERM no comércio usando grandes quantidades de produtos. Além disso, para cada grupo de produtos, Fontagné analisou o impacto da ERM nas exportações dos LDCs, países em desenvolvimento e países do OECD.

Por fim, ainda no segundo capítulo, analisou-se brevemente os modelos de Moenius (), Wilson e Otsuki (apud Fontagné 2005) e Krissoff (apud Lemos 2005).

O terceiro e último capítulo apresentou o Caso da Gasolina, controvérsia ocorrida na OMC em 1996, entre Brasil e EUA.

Acerca desta controvérsia, a questão mais complexa dizia respeito ao argumento americano de que a medida era "direcionada a" o meio ambiente e, apenas isso, não tendo a intenção de prejudicar os importadores.

Entretanto, o Painel adotou a interpretação de que o CAA não é uma "medida direcionada a" proteção de recursos naturais, sendo favorável à Venezuela e Brasil.

Os EUA entraram ainda no Órgão de Apelação. Porém, ao tratar do caso, o Órgão sustentou a decisão tomada no Relatório do Painel, afirmando que o regulamento sobre o CAA representa uma medida arbitrária de discriminação injustificada.

De acordo com a decisão do painel da OMC (1996), conclui-se que, baseado no estudo de barreiras técnicas e suas formas de mensuração, apresentados nos capítulos I e II desta monografia, a regulação implementada em 1990 pelos EUA é considerada uma forma de barreira técnica por requisitos específicos.

Os EUA, sob o argumento de melhorar o meio ambiente, impuseram normas para a importação de gasolina, impedindo que os países estrangeiros comercializassem gasolina comum e, desta forma, beneficiando o mercado interno, ao qual as normas não eram aplicáveis.

Pode-se ainda observar que o preço da gasolina por barril em 1996 praticados por Brasil, Venezuela e Canadá, após o regulamento que gerou a controvérsia do CAA, aumentou significativamente. Essa situação só foi revertida após a decisão do painel da OMC, favorável ao Brasil e Venezuela em 1997.

Além disso, em relação à quantidade de gasolina exportada aos EUA, em 1996, o único país impactado foi o Brasil, uma vez os EUA dependiam da gasolina Venezuelana e os importadores americanos deixaram de comprar do Brasil, para comprar dos canadenses que já respeitavam a “Regra dos 75%”.

Mesmo com o preço da gasolina tendo caído em 1997 após a decisão do painel da OMC, o Brasil não conseguiu retomar o mesmo nível de exportação aos EUA de anos anteriores, o que mostra claramente que, mesmo tendo saído vitorioso na OMC, o país foi fortemente impactado.

A análise do caso da gasolina ilustra de maneira concreta os efeitos negativos sobre o comércio. Mostra que a existência de regras a respeito disso é um mecanismo relevante, na medida que permite que os países cujas exportações são afetadas por tais regulamentos domésticos de terceiros países possam buscar soluções.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, INMETRO. “Barreiras Técnicas às exportações: O Que São e Como Superá-las”, 2002

DEARDORFF, Alan V. e Stern, Robert M. “Measurement of Nontariff Barriers”. University of Michigan Press, Michigan, 1998.

FERRAZ FILHO, G. “Barreiras Técnicas ao comércio Internacional”. Revista Brasileira de Comércio Exterior, n.52, p. 47-56. jul/set. 1997.

FONTAGNÉ, Lionel, Mimouni, Mondher e Pasteels, Jean-Michel. “Estimating the Impact of Enviromental SPS and TBT on International Trade”. 2005.

GANDAL, Neil “Quantifying the Trade Impact of Compatibility Standards and Barriers: An industrial Organization Perspective”. World Bank, Washington, DC., 2002.

GEHRKE, Ana Paula. “A solução de controvérsias na OMC. Site do Curso de Direito da UFSM. Santa Maria-RS”. Disponível em:
http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/solucao_OMC.htm.

KENEN, P. “Economia Internacional: Teoria e política”. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R, Obstfeld, Maurice. “Economia Internacional – Teoria e Política”. 6 ed., São Paulo: Pearson, 2005.

LEMOS, André Terrana. “Protecionismo Não Tarifário: O caso das Barreiras Técnicas”. Monografia de Bacharelado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

MARKWALD, Ricardo. “O impacto da abertura comercial sobre a indústria: balanço de uma década”. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, n. 68, p. 04-25, jul./set. 2001.

MASKUS, Keith E, Wilson, John S. e Otsuki, Tsunehiro. “Quantifying the impact of technical Barriers to Trade – A framework for Analysis”. Disponível em:
<<http://www.sice.oas.org/>>. Acessado em: 21 de Agosto .

_____. Keith E e Wilson, John S. “Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: Can it be Done?”. University of Michigan Press, Michigan, 2001

NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND TECHNOLOGY. “Measuring Economic Effects of Technical Barriers to Trade on U.S Exporters”. RAND science and Technology, 2004.

OLIVEIRA, N. B. “Barreiras Técnicas ao Comércio” Disponível em:
www.inmetro.gov.br/barreiras/tecnicas. 2004.

OMC. “US – Standards for Reformulated and Conventional Gasoline” (WT/DS2/R), Panel Report. OMC, Genebra, 1996
SISBATEC. “Barreiras Técnicas: Conceitos e informações sobre como superá-las”. Brasília: Grevyconti Designers, 2003

WOOLCOCK, Steve. “Horizontal case study of technical barriers to trade (TBTs) for the UNU CRIS/LSE project on interaction between regional and other levels of trade agreement”. London School of Economics, 2004.

ANEXO: PROCESSO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC

O processo de solução de controvérsias – Dispute Settlement Understanding – está estabelecido no acordo contido no Anexo 2 do Tratado Constitutivo da OMC. De destaque o disposto no Artigo 4, sobre consultas, que estabelece que deve ser concedida especial atenção às questões envolvendo países em desenvolvimento.

O primeiro passo para a solução de controvérsias são as consultas. A parte que entende estar sendo prejudicada pelas práticas da outra faz a esta um requerimento de consultas, que tem prazo de resposta de dez dias após o recebimento. O período estabelecido para a realização de consultas, a partir do recebimento da solicitação respectiva, é de sessenta dias, salvo convenção em contrário. As solicitações de consultas devem ser notificadas ao Órgão de Solução de Controvérsias e aos Conselhos e Comitês que cuidam de matérias relativas à controvérsia em questão. O requerimento de consultas é depositado por escrito, motivado, devendo conter a indicação das medidas contestadas, com a devida fundamentação jurídica. Nos casos de urgência (por exemplo, os relativos a bens perecíveis) os prazos mencionados podem ser reduzidos.

Membros que não fazem parte das consultas podem delas participar, desde que possuam interesse comercial substancial, o que deverá ser verificado pela parte reclamada, cujo consentimento é necessário. Se não houver concordância, o membro cuja participação foi rejeitada pode solicitar ele próprio um novo procedimento. Os terceiros terão acesso às comunicações das partes ao Grupo Especial, assim como poderão a ele manifestar suas opiniões a respeito dos fatos envolvidos na controvérsia. As partes podem utilizar ofícios, conciliação e mediação, que serão instaurados voluntariamente mediante acordo entre as partes, podendo começar e terminar em qualquer momento da disputa, inclusive após a adoção do relatório pelo Órgão de Solução de Controvérsia, durante a fase de implementação das decisões. Ao fim deste, a parte reclamante pode demandar o estabelecimento de um grupo especial, sendo também possível que tais formas tradicionais de solução de litígio continuem durante o prosseguimento do procedimento pelo Grupo Especial, o que depende exclusivamente da convenção das partes. Se as partes não chegam a um acordo quanto à solução no prazo de sessenta dias,

a parte que deu início às consultas pode requerer a instauração de um Grupo Especial / Painel. A parte reclamante deverá se submeter ao referido prazo de 60 dias antes de demandar o estabelecimento do grupo especial. Contudo, se a parte reclamada não responder em 10 dias o requerimento de consultas ou não iniciar as consultas no prazo de 30 dias (ou outro prazo convencionado), a parte demandante pode requerer diretamente a instauração do grupo. Pode-se observar, portanto, que duas fases podem preceder a instauração de um painel, ambas de cunho diplomático, sendo uma delas obrigatória (as consultas) e a outra facultativa (conciliação, mediação, etc).

A instauração do painel deve ocorrer até a data da reunião do Órgão de Solução de Controvérsias seguinte àquela em que tal requerimento esteve pela primeira vez sob análise, a não ser que o Órgão de Solução de Controvérsias decida por consenso não fazê-lo. Os grupos especiais contam, em princípio, com três integrantes, escolhidos entre uma lista de pessoas suficientemente habilitadas para a atividade, sendo vedada a participação de nacionais dos países em disputa. A nomeação dos integrantes fica a cargo do Presidente do Órgão de Solução de Controvérsias, sendo permitido às partes oferecer oposição a estas escolhas. A regra que não permite a participação de nacionais dos contendores é de certa forma mitigada no caso de uma das partes ser país em desenvolvimento, pois mediante o requerimento deste, um dos integrantes do grupo deverá ser nacional de um país também em desenvolvimento¹³. Outra prerrogativa destes países é que, levando em conta a condição menos favorecida de um ou mais litigantes, tal fato deverá refletir em um trato diferenciado a ser empregado pelo grupo no exame do caso. Este tratamento diferenciado, de acordo com o Artigo 12, item 11, do DSU, deve ser explicado explicitamente no relatório do Grupo Especial.

A função do Grupo Especial é avaliar os fatos e a aplicabilidade dos acordos que a eles forem pertinentes, observando se há conformidade entre eles e formulando conclusões a respeito. Para atender estes fins, é estabelecido um calendário de trabalho, estipulando datas de audiências com as partes, entrega de suas comunicações escritas e formulação de suas manifestações orais. O período entre a data do estabelecimento do grupo e a distribuição de seu relatório definitivo fica restrito a seis meses, não podendo

exceder nove meses. É distribuído então um relatório provisório, a respeito do qual as partes podem fazer suas

observações, que serão analisadas durante o “reexame”. Se não houver manifestação a respeito, o relatório provisório se transforma em definitivo, trazendo recomendações às partes cujos atos sejam considerados contrários aos acordos firmados e regras da OMC. O relatório é distribuído às partes e aos demais membros da organização e todos podem opor objeções por escrito. Os trabalhos do grupo podem ser suspensos por, no máximo, 12 meses.

O posicionamento de cada membro do grupo é confidencial – as partes litigantes recebem o parecer pronto, não participando da deliberação. Apesar de aparentemente denotar obscuridade no procedimento, este fato diminui a possibilidade de conflitos na formação de novos grupos, pois as partes em novos conflitos poderiam tentar formar grupos com base nos posicionamentos anteriores de cada membro visando um resultado favorável.

Após a adoção do relatório inicia-se a fase de aplicação das recomendações estipuladas, sendo o Órgão de Solução de Controvérsias responsável pelo seu monitoramento. É a fase de execução, que se inicia com a comunicação, por parte do país ao qual foi dirigida a recomendação, sobre suas intenções a respeito da adequação da política comercial tida como inadequada e sobre os prazos necessário para fazê-lo, se não for possível fazê-lo de imediato. Tal prazo deve ser razoável, proposto pela parte vencida, por convenção entre os litigantes ou arbitrado.

Se o país demandado agir de má fé na implementação das resoluções, pode ser penalizado através de compensações e suspensão de concessões ou outras obrigações, sendo este o último recurso do qual pode utilizar-se um membro que se veja prejudicado por outro. Esta solução não é automática, devendo ser requerida pelo país demandante e autorizada pela organização. Porém, não é tão simples conseguir esta autorização, pois a OMC dá preferência à implementação das recomendações¹⁶. A solução de discordâncias a respeito de já haver sido cumprido o acordado e sobre o prazo de cumprimento, entre

outras, ficam a cargo de um painel de revisão, que em princípio é formado pelo mesmo grupo especial que examinou a questão.

Qualquer parte, ou mesmo ambas, pode apelar das decisões do relatório do painel, sendo que as apelações devem fundar-se em questões legais, como por exemplo a interpretação de dispositivos, não podendo tratar, portanto, do reexame de fatos já apresentados ou de novos fatos. A apelação é analisada por um grupo de três membros entre os sete permanentes do Órgão de Apelação, definidos pelo Órgão de Solução de Controvérsias. O resultado da apelação pode modificar, inverter ou manter o relatório do Grupo Especial, durando cerca de 60 dias, não podendo ultrapassar 90. O órgão de solução de controvérsias deve aceitar ou rejeitar o relatório da apelação em 30 dias, sendo que só se pode rejeitá-lo por consenso.